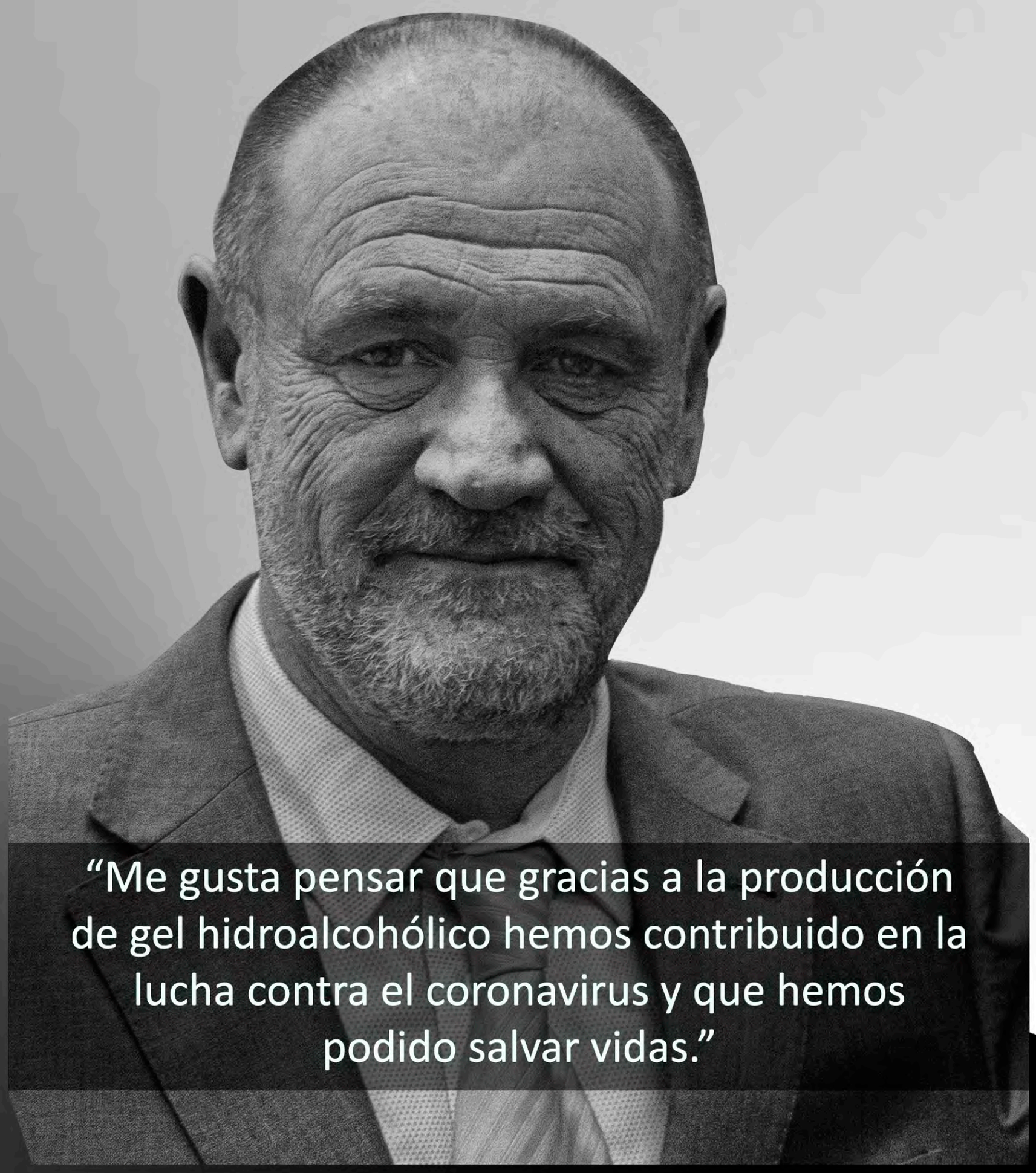
LÍDERES

Club Cámara Granada

ENTREVISTA 2 AÑO 2020



"Me gusta pensar que gracias a la producción de gel hidroalcohólico hemos contribuido en la lucha contra el coronavirus y que hemos podido salvar vidas."

Francisco Jesús Peregrina

Director – Gerente de Destilerías Liber

LÍDERES

Francisco Jesús Peregrina, Ingeniero químico y director de Destilerías Liber, fundada en mayo de 2001 y conformada por siete emprendedores y con el apoyo de 55 socios, destaca por la elaboración y venta de bebidas alcohólicas, con dos claras líneas de negocio: productos de fabricación propia y elaboración, formulación, diseño y desarrollo de productos de gran calidad a la carta de sus clientes.

"Dejé mi trabajo, que por aquel entonces no tenía nada que ver con el mundo de las bebidas alcohólicas, y aprovechando mis conocimientos de ingeniero químico empecé a diseñar alambiques, condensadores, intercambiadores de calor y todo lo necesario para la elaboración de whisky."

"Una de las mayores satisfacciones que nos hemos llevado es el haber sabido reconvertirnos siempre acorde a las circunstancias. Me gusta pensar que gracias a la producción de gel hidroalcohólico hemos contribuido en la lucha contra el coronavirus y que hemos podido salvar vidas."

"Una de las mayores satisfacciones que nos hemos llevado es el haber sabido reconvertirnos siempre acorde a las circunstancias. Me gusta pensar que gracias a la producción de gel hidroalcohólico hemos contribuido en la lucha contra el coronavirus y que hemos podido salvar vidas."

LÍDERES

Francisco, ¿cómo surgió la idea de montar Destilerías Líber?

Lo que hoy es Destilerías Liber comenzó como un sueño. A finales de los 90, paseando con mi mujer y mi hijo entramos en una vieja librería de libros de segunda mano de Granada. Me dirigí a una de las estanterías del fondo e inmediatamente me fijé en un libro con el lomo muy gastado: El amante del whisky de Pierre Casamayor. Instintivamente lo cogí y me lo llevé a casa. Su lectura me enamoró desde la primera página y tuve que devorarlo aquel fin de semana.

Este libro, de alguna manera, plantó una semilla en mí. Yo ya consumía whisky blend, pero no conocía la existencia de los whiskies puro malta. En esos años era difícil encontrar un single malt en Granada.

Mi primera compra fue una botella de Glenlivet y tras la primera cata, no perdía la ocasión de probar uno nuevo y descubrir sus notas de madera, ahumados y la infinidad de sabores que este maravilloso mundo me descubría.

Con el tiempo, lo que empezó siendo una especie de afición, no hacía más que darme vueltas y más vueltas en la cabeza y llegué a la conclusión de que quería hacer de ese mundo mi vida.

LÍDERES

En ese momento, en el que descubre su verdadera vocación, ¿es cuando se decide a dar el salto a empresario?

Efectivamente. Dejé mi trabajo, que por aquel entonces no tenía nada que ver con el mundo de las bebidas alcohólicas, y aprovechando mis conocimientos de ingeniero químico empecé a diseñar intercambiadores de calor, alambiques, condensadores y todo lo necesario para la elaboración de whisky.

En un pequeño trastero, con ayuda de mis amigos, los que hoy son los socios fundadores, empezamos a hacer pruebas hasta que encontramos con aquello que estábamos buscando.

¿Cuándo nació Destilerías Liber en las instalaciones de Padul, donde hoy la conocemos?

Destilerías Líber se creó el 28 mayo de 2001. Me sorprendió la relativa facilidad con la que contagiaba de mi entusiasmo a familiares y amigos (del colegio, del instituto, de la carrera universitaria, de la "mili", compañeros de trabajo…), y entre todos aportamos un capital social superior al millón de euros, para poder construir la destiería.

LÍDERES

Montar una fábrica como Destilerías Líber no es un camino sencillo. ¿Cuáles fueron los desafíos que tuvieron que superar?

El primer problema con el que nos encontramos una vez montada la fábrica a las faldas de Sierra Nevada, en Padul (la localización fue elegida por la excelente calidad del agua), fue que el whisky debía envejecer un mínimo de tres años en barrica, por lo que no teníamos ingresos y tuvimos que crear toda una línea de licores, pacharán, orujos, ron y demás bebidas mientras esperábamos que nuestro producto estrella madurase. Por suerte estos productos tuvieron muy buena aceptación, tanta que a día de hoy seguimos produciéndolos.

Evidentemente tuvimos tiempos muy difíciles, los comienzos siempre son muy duros. Siempre recuerdo una conversación con un amigo de la infancia, economista y socio fundador. "Realiza un plan de viabilidad lo más real posible. Y una vez hecho multiplica por dos los gastos y divide por dos los ingresos. Entonces será mucho más cercano a la realidad". Se quedó corto.

En 2007 lanzamos nuestro primer whisky Embrujo de Granada, muy jovencito, con tan solo tres años y medio de barrica. Llegó la crisis de 2008 y el consumo de whisky de malta cayó en picado. En ese momento empezaba a ir en aumento el consumo de ginebra y tuvimos que adaptarnos a la situación para poder capear el temporal y salir a flote de una situación que parecía casi imposible. A fecha de hoy, hemos diseñado y lanzado al mercado 62 ginebras (nuestras marcas Mamut, y el resto diseñadas para clientes finales).

LÍDERES

Destilerías Liber es todo un ejemplo de superación y adaptación al cambio, y debido a la actual situación, se presentan ante un nuevo desafío. ¿Cómo se están enfrentando a esta crisis sanitaria?

La situación actual es bastante incierta. Con el confinamiento muchos de nuestros clientes dejaron de comprarnos bebidas alcohólicas y nos temíamos lo peor.

En un esfuerzo de poder aportar algo en esta situación de inestabilidad consultamos a la administración, que nos dio todas las facilidades para poder producir gel hidroalcohólico. Gracias a esta reconversión la empresa ha incrementado exponencialmente las ventas, haciendo de este, contra todo pronóstico, el mejor año de la empresa en el apartado económico.

¿Cómo se plantean el futuro?

Nuestro sueño sería que una gran empresa decidiera comprar la destilería y poder retirarnos todos a una isla paradisiaca (se ríe).

Hablando en serio, ahora estamos inmersos en la construcción de una segunda nave, anexa a la nuestra que nos pueda servir de almacén ya que no nos queda espacio en la fábrica y de paso poder ampliar las instalaciones de ésta.

Y por supuesto, nuestro principal objetivo es seguir ofreciendo a todos nuestros clientes unos productos de altísima calidad, elaborados con mucho mimo y cariño.

¿Cuál ha sido su mayor logro o satisfacción como empresario?

Llevar una empresa es algo agridulce, además de quitarte mucho tiempo, en un mismo día puedes cerrar una venta muy interesante o que un cliente nos contacte para hacerle un producto a medida y que se rompa cualquier aparato o válvula que paralice la producción.

Siguiendo la mentalidad de jugar partido a partido, cada pequeño logro de la empresa nos supone un gran entusiasmo.

Pero si tengo que elegir, diría que una de las mayores satisfacciones que nos hemos llevado es el haber sabido reconvertirnos siempre acorde a las circunstancias. Me gusta pensar que gracias a la producción de gel hidroalcohólico hemos contribuido en la lucha contra el coronavirus y que hemos podido salvar vidas.

También el reconocimiento de la Cámara de Comercio de Granada con el premio a empresa innovadora en 2009, o el Galardón de la Diputación de Granada en 2010 por el mismo motivo.

Y por supuesto, a nivel personal, lo que más agradezco es la familia, amigos, socios y trabajadores, que siempre me han apoyado y brindado todo su cariño pese a las jornadas de trabajo de sol a sol.

Y para finalizar, cuando no está en fábrica, ¿a qué le gusta dedicar su tiempo libre?

Como ya he mencionado, a veces mi jornada laboral me impide ver la luz, por lo que no dispongo de tanto tiempo libre como me gustaría.

No obstante, cuando dispongo de tiempo para mí me gusta leer, practicar yoga, pasear por la playa o la montaña, ir a un concierto de mi hijo y, por qué no decirlo, seguir disfrutando del sabor de un puro malta o un buen gin tónic.